

5. Canales de distribución

Nosotras, siendo conscientes del tipo de consumidores a los que queremos llegar, hemos decidido que la mejor forma de distribuirlo va a ser mediante la tienda física El Corte Inglés, que a su vez tiene tienda online, y mediante Amazon, cuya tienda es puramente online.

Vía Online va a estar a disposición del consumidor para conocerlo a través de nuestra página web, en la que se va a poder encontrar tanto información del producto estéticamente y funcionalmente. No obstante, aparecerán todos los detalles del termo en Amazon y en El Corte Inglés a través de la web y se van a poder comprar con envío gratis a toda España, con descuentos y más.

Hemos elegido este método para distribuir el producto ya que creemos que hoy en día, mucha gente usa el móvil para enterarse de las nuevas tendencias e inventos. Es una forma de llegar al público de una forma más rápida y sencilla que hace años pegando carteles en las calles. Los estudiantes pasan muchas horas en internet y si conseguimos difundirlo correctamente en internet, estos nos van a ayudar a difundir el producto. Sucede lo mismo con los trabajadores ya que están al día con las nuevas tecnologías. Por último, las personas que practican deporte son personas en el rango de edad puesta al día con la tecnología.

Lo distribuiremos en la empresa Amazon ya que creemos que tiene una imagen de empresa más sofisticada que otras empresas como Aliexpress. Estos nos van a cobrar un total de 0,99€ por unidad vendida.

En tienda física se va a poder obtener nuestro termo en los centros comerciales de El Corte Inglés de toda España, más concretamente, en la sección de electrodomésticos con sus diferentes modelos. Estos nos van a cobrar un total de 0,99€ por unidad vendida.

Para poder vender en el marketplace de El Corte Inglés, hemos encontrado una empresa llamada WaveMarket que nos facilitará las oportunidades para vender en El Corte Inglés. Esta empresa nos permite conocer las condiciones de venta online de El Corte Inglés: como vender allí, las formas de pago, envíos y devoluciones.

Hemos decidido utilizar WaveMarket para vender nuestro producto allí porque centraliza toda la gestión, hay una sincronización automática del inventario, gestión simplificada de pedidos, integración con sistemas de envío y análisis y reportes.

Cabe añadir que a través de nuestra página web nuestros clientes van a poder comunicarse con nosotros y consultar cualquier tipo de duda que tengan.

Hemos hecho una búsqueda intensiva de como vender en Amazon y en El Corte Inglés:

Requisitos para vender en Amazon y El Corte Inglés.

Para vender en Amazon podemos hacerlo como particular o como empresa, los pasos para hacerlo como empresa son:

1. Crear una cuenta de vendedor en Amazon

- Ve a <https://sellercentral.amazon.com> y regístrate.
- Podemos elegir entre dos planes:
 - Plan Individual: para vender menos de 40 productos al mes. No tiene tarifa mensual fija, pero Amazon cobra 0.99€ por cada producto vendido (más comisiones adicionales).
 - Plan Profesional: Tiene un costo mensual fijo, pero no cobra la tarifa por artículo vendido.

2. Documentos necesarios

Debemos proporcionar la información y los documentos básicos mencionados a continuación:

- Información personal o empresarial:
 - Nombre completo, dirección y número de teléfono.
 - Identificación oficial (como pasaporte o identificación nacional).
- Cuenta bancaria internacional: Para recibir los pagos de Amazon. La cuenta debe ser válida en uno de los países aceptados por Amazon.
- Número de identificación fiscal
- Tarjeta de crédito válida

3. Preparar tu producto

Antes de listar los productos, hay que asegurarse de cumplir con los siguientes requisitos:

- Cumplir con las políticas de Amazon Revisa las categorías de productos que están restringidas o requieren aprobación previa
- Etiquetado y empaquetado: Es necesario tener un número de identificación único para tu producto. Puedes comprar estos códigos de barras en GS1 o directamente con Amazon.

4. Crear y optimizar tus listados

- Información del producto: Títulos, descripciones, imágenes de alta calidad, palabras clave, etc.
- Precio competitivo: Analizamos a la competencia para establecer un precio atractivo.
- Categoría correcta: Nos asegura de listar tus productos en las categorías adecuadas.

5. Cumplir con las regulaciones fiscales

- Amazon puede solicitarnos que gestionemos el IVA o impuestos de ventas de acuerdo con la legislación local e internacional. En algunos casos, Amazon también retiene y paga estos impuestos por la empresa.

6. Elegir un método de envío

Se pueden elegir dos opciones para el envío del producto:

- Logística de Amazon : enviamos los productos a un almacén de Amazon y ellos se encargan del envío, servicio al cliente y devoluciones.
- Envío propio: nosotros gestionamos el almacenamiento y los envíos directamente.

7. Cumplir con la calidad y satisfacción del cliente

- Mantener un inventario adecuado.
- Responder rápidamente a consultas de los clientes.
- Cumplir con los tiempos de envío para evitar penalizaciones.